

Difesa e aerospazio

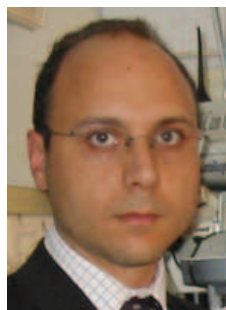
Francesca Prandi

Difesa e aerospazio, i settori fucina dell'high tech, continuano a generare opportunità di business molto interessanti anche per i fornitori italiani. Stando ai dati dell'Aiad, (l'Associazione di Industrie per l'Aerospazio e la Difesa) il mercato del nostro Paese si colloca al quarto posto in Europa con circa 10.300 milioni di euro di fatturato e 50mila addetti (dati 2003 che Aiad ha ufficialmente confermato anche per il 2004) e il settore investe nella ricerca e sviluppo l'11,5% dei ricavi. Le eccellenze dell'alta tecnologia militare e aerospaziale italiana sono numerose: i satelliti per telecomunicazioni avanzate e le comunicazioni militari in generale, gli aerei da addestramento (Aermacchi), gli elicotteri (AgustaWestland), i veicoli blindati e corazzati, l'elettronica per la difesa, con i sistemi radar, i sistemi di comando e controllo terrestri e navali e di controllo del traffico aereo. E alle spalle delle più note industrie c'è un gran numero di imprese di piccola e media dimensione, che oltre a fornire prodotti, servizi e consulenza, collabora attivamente alla ricerca e allo sviluppo di tecnologie di punta, partecipando, con le prime, ai grandi consorzi di ricerca europei.

In questi settori, ancora più che in altri, la dimensione del business è sicuramente internazionale.

E infatti, anche le aziende del gruppo Finmeccanica, nell'ambito del riassetto dell'industria aerospaziale europea, hanno via via integrato le loro attività con quelle di partner continentali, dando vita a società partecipate, divenute leader internazionali nei loro specifici settori. In questa prospettiva, secondo l'Aiad, in Italia è necessario "ricostituire il ruolo delle PMI titolari di tecnologie di nicchia in strutture integrate e flessibili, dirette a esaltarne le sinergie e contemporaneamente sostenere lo sviluppo di aree di eccellenza con finanziamenti ad hoc" (dalla relazione 2003).

L'importanza di queste industrie per l'economia nazionale si estende oltre il contenuto di prodotti e servizi che offrono alla collettività, fungendo da driver di sviluppo di tecnologie che hanno forti ricadute applicative in numerosi altri settori industriali. Un esempio in questa direzione viene da Intellisystem



Cristian Randieri
Presidente di Intellisystem
Technologies

Technologies. La ricerca scientifica è il piedistallo su cui poggia l'evoluzione di questa azienda, nata nel 2000. Il suo fondatore, Cristian Randieri racconta: "Alenia Marconi ci contattò circa due anni fa per coinvolgerci nella realizzazione prototipale di un aereo UAV (senza pilota a bordo), chiedendoci le apparecchiature per l'interconnessione del controllo dell'aereo con una base remota. Svilupparammo il progetto prevedendo, accanto a una soluzione ponte radio Wi-Fi, un canale ausiliario satellitare e come fornitore del servizio venne scelta Elsacom, la società che in Italia gestisce i servizi planetari, a copertura globale, di Globalstar. Il progetto iniziale si arenò per mancanza di finanziamenti, ma in questi due anni noi abbiamo continuato a sviluppare e testare il prodotto, per il quale abbiamo già richieste non solo dall'ambito militare ma anche da quello civile, ad esempio per la videosorveglianza e il telecontrollo di impianti petroliferi. Noi pensiamo che potrà avere applicazioni molto proficue anche nella protezione civile, col vantaggio di essere un apparecchio indipendente da altre infrastrutture, nel caso risultino danneggiate da eventi naturali, nella telemedicina e nel controllo delle navi in mare".

Sulle tendenze del business in questi settori intervengono Eurolink, ALL Data, Wind River Systems e National Instruments.

"Il mercato della difesa rappresenta l'80% del nostro fatturato", sostiene Pietro Lapiana, fondatore e Managing Director di Eurolink. "La società è nata nel 1993 con l'obiettivo di sviluppare business nel settore allora emergente delle soluzioni per



Pietro Lapiana
Managing Director
di Eurolink Systems

il real time processing basate su schede C.O.T.S. (commercial off the shelf). Per ridurre i tempi di sviluppo e ovviare al problema dell'obsolescenza di prodotti appena realizzati, le aziende della difesa iniziarono ad utilizzare soluzioni commerciali a partire dal 1995-'96. Noi collaboriamo con i nostri clienti nello sviluppo di nuove generazioni di sistemi e nell'ottimizzazione di scelte architetture, con la capacità di offrire anche uno sviluppo integrale, ad esempio un'applicazione sonar o radar. Nel 2003-2004 la nostra azienda ha avuto una crescita composita del 28% annuo, pari al 52% in due anni. E noi riteniamo che l'impatto reale delle nuove possibilità offerte dall'utilizzo dei C.O.T.S. si vedrà specialmente fra il 2005 e il 2007".

Quali sono i prodotti e le applicazioni dove prevedete gli sviluppi più interessanti?

"Per quanto riguarda i prodotti direi tutti quelli basati su soluzioni di processing eterogeneo. Dal punto di vista delle applicazioni, secondo noi sono in espansione ancora quelle della difesa, delle immagini tridimensionali (non solo per applicazioni militari ma anche medicali), della homeland security, cioè la prevenzione di attacchi terroristici sia in Italia che nelle aree di missione estera attraverso sistemi non invasivi, come la raccolta e la comparazione di immagini. In questo campo ci attendiamo investimenti dei Ministeri della Difesa e degli Interni. Cresceranno anche i miniaerei pilotati da remoto, che raccolgono e inviano dati sul campo di battaglia. La difesa europea e quella italiana hanno già realizzato investimenti prototipali. Da questa applicazione si attendono anche ricadute in campo civile, ad esempio per la sorveglianza delle coste. Si aspettano evoluzioni quasi da videogioco: praticamente un pilota, rimanendo a terra, riceverà tutti gli input dall'aereo in volo come se si trovasse a bordo".

Quali problemi possono turbare la crescita di questo settore?

"In Italia mancano gli investimenti del Governo. Abbiamo visto commesse spostate di anno in anno perché i fondi sono stati devianti sulle missioni di pace all'estero e per contro non si è voluto gravare gli italiani con nuove tasse per coprirle. Altro limite ben noto è quello della ricerca, che andrebbe potenziata anche nella difesa".

Attese per il vostro futuro in questi settori?

"La nostra grande scommessa è su E.R.M.E.S. Technologies, che abbiamo costituito quest'anno insieme a Dune. Vogliamo essere una società di ingegneria ad alto valore aggiunto, che lavora in Europa. I due soci fondatori hanno già al loro attivo la partecipazione a numerosi progetti di ricerca cofinanziati dalla Commissione Europea. Oltre che nella difesa opereremo anche nel wireless e nella telefonia cellulare.

Con questa scelta ci rivolgiamo a un mercato meno problematico di quello italiano e ci troveremo più in sintonia con i nostri clienti della difesa, che ormai sono aziende internazionali oppure operano nell'ambito di consorzi o joint venture mondiali".



Mario Di Baldassarre
Amministratore Unico di
ALLdata

"Dopo anni di crescita interessanti devo dire che il mercato italiano nel 2005 si presenta per ora un po' 'confuso' ", afferma Mario Di Baldassarre, Amministratore Unico di ALLdata. "La difesa è una componente molto importante del nostro business. I nostri clienti sono l'aeronautica, la marina, l'esercito, le aziende che costruiscono sistemi per la difesa e l'aerospazio, e anche alcuni system integrator, che affidano a noi la parte elettronica. Noi vendiamo sistemi completi di aziende leader di fama internazionale, che spesso sono nostri partner esclusivi. Offriamo anche consulenza ingegneristica, assistenza tecnica, e servizi di installazione e training SW e HW".

"Da una parte il Ministero della Difesa sta ormai impegnando tutte le risorse nelle missioni di pace all'estero, e quindi il budget per gli investimenti è molto ristretto. Dall'altra molti nostri clienti italiani sono entrati in gruppi europei e si trovano ora nella fase di definizione dei ruoli. Nel satellitare, invece, il mercato risente dei ritardi nell'attuazione del progetto di satellite europeo, Galileo. La prima parte dell'anno si è trascinata nell'attesa di decisioni che chiarissero chi fa che cosa. A noi, come ad altri, è capitato di aver lavorato a lungo su progetti che poi sono stati invece assegnati ad altri paesi europei. Ma guardando oltre questo periodo un po' confuso, in Italia ci sono comunque aziende molto verticali e molto valide tecnologicamente, che stanno investendo tanto in tecnologia e per questo stanno riprendendosi".

Federico De Sario
Region Director di Wind
River Systems



“Il mercato della difesa e aerospazio sta andando molto bene, anzi non si è mai visto tanto fermento come in questi ultimi tempi” osserva Federico De Sario di Wind

River Systems, attiva da 20 anni nella difesa e aerospazio.

“Questo mercato e quelli dell’industriale e dell’automotive ci hanno consentito di superare bene il momento di crisi avvertito nelle telecomunicazioni e nel networking. Noi siamo l’unica società in grado di dare una risposta adeguata per la DSO (device software optimization). Di questo concetto abbiamo iniziato a parlare un anno e mezzo fa e ora anche Gartner ha comunicato le sue prime stime di mercato proprio in occasione del Paris Air Show: 3 miliardi di dollari all’anno contro i 750 milioni del mercato embedded.

Come per tutti i mercati verticali anche alla difesa e aerospazio noi offriamo la nostra piattaforma di sviluppo generale (che comprende sia la parte di ambiente di sviluppo che di middleware, nelle due edizioni XWorks e Linux) e poi delle piattaforme specifiche, che nell’avionica rispondono ad esempio alle diverse necessità di certificazione di applicazioni safety critical.

Il concetto degli ultimi anni, infatti, è quello di IMA, Integrated Modular Avionics, un’architettura che ospita su un singolo processore anche i diversi tipi di applicazioni, questo nell’ottica di ridurre i costi, nonché i pesi. Boeing, ad esempio, sta pianificando un sistema avionico che pesa 907 kg meno di quello di generazione precedente. Ma per poter ospitare più applicazioni all’interno della stessa CPU si incontrano problemi non indifferenti, ad esempio quelli dei diversi livelli di certificazione, che noi abbiamo risolto creando come dei contenitori differenti, all’interno dei quali vengono isolate le applicazioni che hanno necessità di certificazione diverse.

In questo settore, come avviene nell’automotive, vi è una tendenza verso la crescita della componente elettronica. Le applicazioni sono sempre più complesse e devono permettere l’interoperabilità fra diversi sistemi e anche fra diversi venditori, e quindi devono essere aperte.

Questo mercato continuerà a dare grosse soddisfazioni purché si investa molto in ricerca e sviluppo; nel nostro caso l’esercizio chiuso a gennaio ha registrato investimenti pari al 20% del fatturato”.

Augusto Mandelli
Area Sales Manager
Centro Sud di National
Instruments



“Il business nella difesa e aerospazio sta andando davvero bene - afferma Augusto Mandelli di National Instruments. Fra i vari settori che serviamo è quello che

ci sta dando le soddisfazioni maggiori. Nell’ultimo semestre posso dire che abbiamo registrato una crescita a due cifre, ‘significative’, e che il trend per noi è in continua crescita”.

È un fatto però che la Difesa italiana ha ridotto gli investimenti...

“Certo. Si parla di un taglio delle spese per la difesa e lo spazio nell’ordine del 19%. Ma per assurdo queste riduzioni di budget agevolano realtà come la nostra, che possono lavorare concretamente sul contenimento dei costi. È già il secondo anno che sigliamo un memorandum of understatement con Finmeccanica, che sostanzialmente è un impegno a fare meglio spendendo meno. Un esempio dei risultati raggiunti è un prototipo, che ha vinto fra l’altro uno dei premi innovazione e ricerca di Alenia Marconi Systems, che abbiamo portato a termine in 12 mesi, con una riduzione del 50% dei costi rispetto alla vecchia architettura”.

Dal lato della domanda il mercato sta cambiando. Cosa sta succedendo e quali effetti si riscontrano tra i fornitori?

“All’interno delle aziende della difesa e aerospazio ci sono state grosse riorganizzazioni. Finmeccanica vuole tornare a essere considerata come una realtà industriale e non come la holding finanziaria che sembrava essere negli ultimi anni. Per riconquistarsi questa immagine, che comunque corrisponde a una realtà, ha anche effettuato un’operazione di branding riunendo le sue aziende dell’elettronica per la difesa sotto l’unico marchio Selex (con un capitale per il 75% di Finmeccanica e per il 25% di BAE Systems, è ora il 2° gruppo europeo e il 6° al mondo, n.d.r.). E ci sono anche chiari segnali che i grossi gruppi industriali, che negli ultimi anni spesso sono stati solo dei gestori di commesse, vogliono tornare a sviluppare internamente delle competenze; ad esempio c’è stato un notevole incremento delle richieste di corsi di formazione interni.

Infine c’è la dimensione sempre più internazionale delle aziende con cui lavoriamo e delle commesse a cui partecipiamo. Pensiamo alla joint venture Alenia Spazio e Alcatel, o al grosso contratto EuroDASS per l’aereo da combattimento

Eurofighter, che si è aggiudicato un consorzio guidato da Selex Sensors and Airborne Systems e che coinvolge anche l'italiana Elettronica, la spagnola Indra e la tedesca Eads.

Questi cambiamenti di scenario hanno certamente delle ripercussioni sui fornitori italiani. Ha la meglio chi è attrezzato per le sfide di e-procurement internazionale, chi ha una struttura orientata alla gestione integrata. Diversamente è praticamente impossibile seguire con efficacia questi progetti. I committenti sono ben consapevoli di questo. Tant'è vero che ad esempio il consorzio EuroDASS ha organizzato proprio qui a Roma un incontro con i fornitori per spiegare quali sono le sfide e le loro necessità da qui a 5 anni. D'altro canto se l'Eurofighter non riesce ad essere competitivo rispetto all'F-35 JSF americano, in termini di velocità di sviluppo e di costi, alla fine perdiamo tutti. Questo fa capire come ci si trovi in una classica 'win-win situation', e come non si possa vincere solo con l'ufficio acquisti, ma lavorando tutti insieme. Per questo viene richiesto in maniera obbligatoria di avere una struttura europea, prezzi unici, modalità di pagamento e procurement unici, ecc".

Restano degli spazi per le imprese più piccole?

"Certamente, purché si attrezzino in maniera opportuna; ad esempio noi lavoriamo con piccoli system integrator. E comunque pur parlando di internazionalizzazione del business è anche vero che al singolo utente piace sempre avere un referente locale. E noi in Italia abbiamo delle grandissime competenze".

Il business in Italia potrà quindi crescere ancora?

Ripeto, l'Italia ha davvero delle eccellenze in questo settore e sta crescendo molto anche nel Centro Sud del Paese. Prova ne è che proprio dalla sede italiana di National Instruments è partita lo scorso anno un'iniziativa itinerante europea, che ha avuto molto successo, e cioè il Forum Aerospazio e Difesa, che quest'anno riproporremo a Roma il 22 novembre. Si tratta di un incontro con espositori e speaker delle nostre maggior aziende utenti, alla presenza di istituzioni italiane ed europee.

readerservice.it

ALLdata	n. 2
Eurolink Systems	n. 3
Intellisystem Technologies	n. 4
National Instruments	n. 5
Wind River Systems	n. 6